



Program szkolenia „Negocjacje z gorszej  
pozycji wyjściowej dla pracowników usług  
utrzymania czystości”

[Formularz zgłoszeniowy na szkolenie Negocjacje z gorszej pozycji wyjściowej](#)

**Cele szkolenia:**

- Zwiększenie efektywności procesów występujących w organizacji
- Podniesienie zawodowej motywacji pracowników
- Nabycie umiejętności stosowania w praktyce profesjonalnych metod pracy
- Poprawienie współpracy z kontrahentami
- Podwyższenie wskaźnika sprzedaży usług
- Zbudowanie w świadomości pracowników pozytywnego wizerunku firmy

**Adresaci:**

- Osoby odpowiadające w firmie za negocjacje z kontrahentami
- Przedstawiciele handlowi
- Managerowie

**Korzyści dla uczestników:**

- Usystematyzowanie wiedzy wykorzystywanej podczas pracy
- Udoskonalenie umiejętności pomocnych w osiąganiu lepszych wyników handlowych
- Zdobycie praktycznych umiejętności wykorzystania posiadanej wiedzy w zwiększeniu korzyści dla firmy
- Nabycie umiejętności słuchania
- Ćwiczenie umiejętności radzenia sobie z trudnymi sytuacjami podczas negocjacji

**Program szkolenia:**Moduł I Etapy negocjacji:

1. Przygotowanie do negocjacji
2. Określenie celu głównego i celów pośrednich
3. Określenie granic – kryteriów brzegowych
4. Przewidywanie możliwych wariantów końcowych

Moduł II Przebieg negocjacji na przykładzie sprzedaży usług czystości, ochrony:

1. Style negocjacji
2. Dobór strategii lub style negocjacji
3. Role w zespole negocjacyjnym
4. Wywieranie wpływu
5. Manipulacja i chwytów negocjacyjne

Moduł III Negocjacje stanowiskowe

1. Wysokość oferty początkowej
2. Rodzaje skutecznych ustępstw wobec kupców
3. Znaczenie nastawienia psychicznego

Moduł IV Negocjacje rzeczowe (wokół interesów)

1. Umiejętność komunikowania się
2. Zachowanie równowagi pomiędzy mówieniem i słuchaniem
3. Podtrzymywanie pozytywnej atmosfery rozmów
4. Odczytywanie sygnałów werbalnych i niewerbalnych

Moduł V Techniki, taktyki i triki negocjacyjne

1. Jak stosować taktyki i unikać błędów w ich stosowaniu
2. Jak się bronić przed nieuczciwymi taktykami

Moduł VI Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osobyModuł VII Zadawanie pytań i parafraza jako elementy kontrolujące przebieg negocjacjiModuł VIII Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych

1. Sposoby kontroli emocji i zachowań drugiej strony
2. Techniki wpływania na ludzi
3. Jak radzić sobie w sytuacjach patowych
4. „Brudne chwytły” – sposoby przeciwdziałania

**Termin szkolenia 31 maja – 1 czerwca 2021 r.**

**Harmonogram szkolenia:**

Dzień 1 i 2

9:00-10:30 – Sesja 1

10:30-10:45 – przerwa

10:45-12:15 – Sesja 2

12:15 -12:30 przerwa

12:30 – 14:00 Sesja 3

**Wykładowca:**

Maciej Grzeszyk – trener z 20-letnim stażem trenerskim. Autor wielu publikacji i artykułów nt. zwiększania efektywności organizacji w tym: zarządzania firmą, kierowania, metod pozyskiwania klientów, sprzedaży, negocjacji oraz rozwiązywania konfliktów. Jest twórcą ponad 100 standardów pracy zwiększających efektywność firm. Współpracował z najlepszymi firmami szkoleniowymi na świecie m. in.: Ziglar Training International, Dale Carnegie Training, Cegos. Rocznie szkoli ponad 500 osób. Otrzymuje wiele pochlebnych referencji od osób posiadających duże doświadczenie zawodowe oraz uczestników szkoleń z negocjacji i sprzedaży.

**Organizacja szkolenia:**

Wielkość grupy szkoleniowej: do 20 osób

80% czasu to zajęcia praktyczne, 20 % to interaktywne wykłady

Metodyka szkolenia:

- Praca indywidualna, praca w grupach, ćwiczenia praktyczne
- Wykład wzbogacony dyskusją
- Scenki imitujące prowadzenie szkolenia
- Burze mózgów, testy i analizy

Zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem Google Meet

Ze względu na warsztatowy charakter zajęć uczestnik musi mieć dostęp do komputera z kamerką i mikrofonem.

**Koszt szkolenia:** 600,00 netto osoba(\*)

(\*) Członkowie PIGC z opłaconą składką członkowską -400,00 zł netto/osoba

(\*) W przypadku 3 osób z jednej firmy 500,00 zł netto/osoba; członkowie PIGC – 300 zł netto/osoba